

外资“破冰”引发中原金融三大猜想

一列“火车”缓缓驶进“郑州站”，在多位省市领导的共同启动下，“火车”一声长鸣，开始加速度行进。汇丰银行郑州分行独特的开业仪式给人留下了深刻的印象。“汇丰郑州站——欢迎前来搭乘由郑州开往世界各地的财富列车。”开业仪式上，汇丰独特的宣传口号背后隐含着太多的深意。

作为首家进驻河南的外资银行，无论是对于汇丰还是对于中原金融业来说，都充满着期待与希望。而其进驻以后，能够带来多大程度的“破冰”效应，同样也是值得关注与猜想的一件事情。

晚报记者 宋从严/文 马健/图

猜想一 对公业务领域的“激战”

“开业初期，汇丰银行郑州分行将侧重对公业务，为中外资企业提供广泛的人民币和外币服务，量身定制解决方案，包括商业融资、存贷款、贸易服务和现金管理等。”在汇丰银行郑州分行开业的当天，该行行长廖庆芳如是表示。

主打对公业务是任何一家银行开业后的首选，省会多家股份制银行，都是在开业之初通过主打对公业务，从而迅速扩大规模，实现业务突飞猛进。而汇丰银行进驻初期，同样也走的是这条道路。

“作为外资银行，汇丰银行有着巨大的全球网点优势，这是其与目前省内资银行相比最大的优势。”一位银行业内人士分析说。据了解，汇丰集团在全球85个国家和地区设有约9500间分支机构，截至2008年6月30日，集团的资产总值达25470亿美元，是世界上最庞大的银行和金融服务机构之一。“遍布全球的服务网络在进行业务竞争时无疑有着巨大的优势。”上述人士表示。

郑州海关公布的河南省外贸统计数字显示，今年前三季度，河南省进出口贸易总值为134.95亿美元，较去年同期大幅增长44.5%，已突破去年全年127.85亿美元的历史纪录。强大的外贸进出口交易额，同时也对银行金融服务提出了更高的要求。

“借助我们的国际网络，汇丰期待着为当地市场提供国际化的银行服务，支持当地经济发展。”汇丰银行亚太区主席郑海泉表示。而廖庆芳则更看重的是高速发展的河南GDP，“河南的食品、煤炭、矿业等在全国都有很大的市场份额。我们将侧重为企业提供服务，协助本地企业拓展海外市场，并借助汇丰的国际资源吸引外商来河南投资”。

中、外资银行在对公业务领域的“交锋”已经不可避免。

猜想二 高端客户领域的争夺

汇丰银行郑州分行个人客户“门槛”为10万元，这是多家媒体在报道汇丰开业时不约而同提到的问题。首家外资银行的到来，会给本地银行业带来何种冲击？在个人业务领域，首当其冲的就是对高端客户的争夺。

记者获知，汇丰银行对个人提供的账户以“卓越理财”为主，该业务“门槛”以高端客户为主——账户月内日均存款余额低于10万元人民币者，收取每月150元账户管理费。

作为中原地区第一家外资银行，开业之初设置如此的“门槛”，汇丰银行的目光紧盯的无疑是高端客户。敢于抢滩高端市场，在于汇丰的全球化资源优势。2007年，汇丰推出新版卓越理财，为客户提供全球身份认可，享受“无国界”理财。足不出户就能享受便捷的全球金融服务，这对于中资银行高端客户的冲击力度可想而知。

对于即将到来的竞争，汇丰却相当低调。郑海泉表示，竞争是好事，能提升银行业的服务水平。“本地银行近来发展速度很快，汇丰银行作为一家刚进驻河南的银行，只是一个分行，网

络少，在很多方面都没有优势，所以本地银行不用担心。”

本地银行人士却有不同看法，“我们一直非常关注汇丰银行的开业，尽管其目前只能提供基本账户服务，我们仍不敢掉以轻心，集中精力做好高端客户的维护工作已经成为我们的重中之重。”省会一家股份制银行零售部人士向记者表示。

高端客户领域也正是目前各家银行在零售业务方面竞争最为激烈的“着力点”。招商银行零售部总经理刘建军表示，中高端客户对招商银行的贡献度已经达到64%，招商银行私人银行已经在国内实施。中国银行河南省分行也正在紧锣密鼓地筹建私人银行。光大、中信等也不断升级贵宾理财服务，争夺高端客户。

在目前银行业全面对外开放的背景下，中外资银行在零售业务方面的交锋将进一步升级，对高端客户的争夺也将日趋白热化。“虽然河南金融市场上交锋还未真正打响，但序幕已经拉开。”有业内人士如是评价说。

猜想三 区域金融中心“塑形”

或许是巧合，也许是有意，当年汇丰银行选址当时刚刚起步的上海浦东新区，而现在汇丰银行郑州分行同样选址刚刚形成规模的郑东新区，个中深意值得期待。

“汇丰选址郑东新区，是经过认真评估后决定的。我们十分看好郑东新区的未来，相信它会不断发展起来。”在当日的媒体见面会上，郑海泉在回答记者提出的关于汇丰选址问题时如是表示。

目前，定位为金融机构总部中心的郑东新区CBD（中央商务区），已经有农业银行、民生银行、新华保险、太平人寿、平安财险等十几家金融机构入驻，再加上此次汇丰银行也选址于此，无疑是大大推动了郑东新区的建设。

据了解，目前全省拥有省级政策性银行2家、国有商业银行4家、股份制商业银行9家、城市商业银行6家、城市信用社11家、信托投资公司2家，省级保险分支机构38家、企业财务公司2家、资产管理公司4家、综合类证券公司1家、期货经营机构40多

家。“已经形成的金融体系为建设郑州区域性金融中心奠定了良好的基础。”有金融业内人士表示。

“打造区域性金融中心”，这是省、市两级政府早已经提出来的战略目标。而目前，伴随着新一轮经济发展，“区域性金融中心”竞争态势更具激烈性。数据显示，今年上半年，郑州市金融保险业增加值为88.8亿元，增速4.9%，占全市GDP的6.2%。而根据郑州市“十一五”规划纲要，到2010年，全市金融保险业增加值占地区生产总值的比重达到8%，直接融资的比例要达到30%以上。

此次汇丰银行的进驻，填补了河南外资银行零售的空白，而随着市政府积极吸引外资银行入驻的一系列举措的实施，外资金融机构的积极进驻，必将对加快建设区域性金融中心起到推动作用。“新金融机构的入驻，会从金融理念、经营模式、管理方式、产品创新等多个方面带来新的启发。这对于促进整个中原金融行业的发展是有利的。”采访中，多位银行业界人士均这样表示。



●广告服务热线：紫荆山路站 66307822 文化路站 63875060 工人路站 67957022 东明路站 63382081 晚报大厦 67655128 金成国贸 63399000 ●投诉监督热线：63330302 ●广告代点招商热线：63396000

请关注青春期孩子的身高

预，身高会比自然生长高出10-15厘米，这一长幅对每个孩子的未来身高都是很可观的。

为避免孩子身高的遗憾，专家提醒：如果孩子成长中(8-14岁)，下列情形之一，应尽早来检测、干预：

1.因遗传或疾病，身高发育迟缓(年均涨幅不到5厘米)。

2.比标准身高少10CM的孩子

3.早熟，女8岁、男10岁前出现第二性征，其结果会导致骨龄偏大；生长期缩短；成长板提前关闭；最终身高却矮人一截。

4.10-14岁长高“突增期”没明显蹿个。

5.营养不良，厌食偏食，体质差、个矮。

6.青春期延长、停长的孩子。

通知：满足以上条件免费

(1) 根据孩子不同的情况制定个性化的长高训练方案和听取成长原理讲读

(2) 学习价值300元成长体操

(3) 体验价值240元成长仪器

10月18、19日共举办成长训练课程共3

节，每节课限接待15人，名额有限请家长提前

电话预约：0371-65350705 65350706

sime® 新一代超静音原装进口斯密壁挂炉

序号	经销商名称	地址	负责人
1	意大利斯密旗舰店	豪特热能技术有限公司商城路与英协路口西	张华伟
2	意大利斯密专卖店	天鑫建材有限公司郑汴路16号	周世蕊
3	郑州市广厦地暖节能设备有限公司	郑州市丰乐机电城1号楼4号	宋延中
4	郑州路路通采暖设备有限公司	郑州市名优暖通橱柜大卖场负一楼39号	路金铭
5	郑州市西建材二七顺达暖通设备有限公司	郑州市淮河路与嵩山路交叉口向东50米路北	白鸿昌
6	郑州市许继暖之郎散热器	天荣国际建材港B区092-09	王利伟
7	郑州市盼盼集团河南采暖中心	商品大世界D区前排21号	包凯
8	郑州市天馨采暖设备有限公司	郑州市北建材3区29号	陆辉
9	郑州均恒采暖设备有限公司	商城路281号汉博大厦3楼308室	张利红
10	郑州盛耐德冷暖设备有限公司	郑州市花园中路二十一世纪广场3栋1单元12层	魏德彬

■总代理、售后服务中心：河南省国安热力设备有限公司

■免费服务电话：400-619-0456

■地址：郑州市航海东路20号